

Opinnäytetyö (AMK)

Tradenomi

RAVAS13

2016

Jussi Tammi

UUDEN YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA MYYNTITYÖ

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Tradenomi

Opinnäytetyön valmistumisajankohta | Sivumäärä

Jukka Rantala

Jussi Tammi

UUDEN YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA MYYNTITYÖ

Yrittäjyys ja yritykset näyttelevät merkittävää osaa Suomen taloudessa. Kun yritykset ovat suuri työllistäjä Suomessa, on valtion pakko ajatella päätöksenteossaan yritysten hyvinvointia. Tässä taloustilanteessa valtiolla on kova paine luoda uusia työpaikkoja eri toimialoille.

Yritystoiminnan aloittaminen on itsensä työllistämistä ja juuri tästä syystä minäkin aloin yrittäjäksi. Yritystoiminnan aloittaminen ei ole yksinkertaista. Kirjanpito, yhtiömuodon valinta, asiakashankinta ja kassavirran luominen ovat asioita, joita uuden yrittäjän tulee pohtia.

Yritystoiminnan aloittamisen jälkeen tulee huolehtia toiminnan jatkuvuuden varmistamisesta. On kohtalaisen helppoa aloittaa yrittäminen, mutta toiminnan varmistaminen on asia erikseen. Toiminnan varmistamiseen liittyy kaksi päätekijää: laadukas myyntityö ja asiakashankinta.

Myyntityö on minun yritystoimintani ydin. Myyntityöhön panostaminen on tärkeää, kun omat palkat ja yritystoiminnan muut kulut tulee hoitaa. Ilman tehokasta ja laadukasta myyntityötä, en pystyisi yritystoimintaani tekemään. Myyntityön edellytyksenä on tietenkin asiakashankinta.

ASIASANAT:

Yrityksen perustaminen, yrittäjyys, myyntityö, finanssiala, vakuutukset

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Bachelor of business administration

2016 | Total number of pages

Jukka Rantala

Jussi Tammi

ESTABLISHING A COMPANY AND SALES WORK

Entrepreneurship and entrepreneurs are a big part of finances of Finland. Businesses are a main employers in Finland, so government has to think about the wellness of businesses. The government has a pressure to create new jobs in various industries in this current financial situation.

Starting as an entrepreneur you employ yourself. This was one of the reasons I started as an entrepreneur. It's not simple to start a business. You need to think about accounting, company form, customer acquisition and how to make stable cash flow.

After you started as an entrepreneur you need to take care of business continuity. After all it's pretty easy to start a company compared to making sure about business continuity. There is two main things which impact to business continuity: sales work and customer acquisition.

Sales work and customer acquisition are the main things of my enterprise. It's important to put a lot in sales work because the company need to pay the salaries and other costs of enterprise. Without an efficient sales work, I wouldn't be able to run an enterprise. Precondition of sales work is of course customer acquisition.

KEYWORDS:

Starting a company, entrepreneurship, sales work, financial sector, insurances

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 YRITTÄJYYS	7
2.1 Yrittäjyys Suomessa	7
2.1.1 Uudet työpaikat	8
2.1.2 Valtion kärkihanke	8
2.2 Yrittämisen kulmakivet	8
2.2.1 Jatkuvuus ja paikallaan polkeminen	9
2.2.2 Yrityksen sidosryhmät ja sidosryhmäajattelu	9
2.3 Suomen yrittäjät	10
2.3.1 Työmarkkinat uudistettava	10
2.3.2 Julkista sektoria pienennettävä	10
2.3.3 Verotuksen kannustavuutta lisättävä	11
2.3.4 Yksinyrittäjien asemaa parannettava	11
2.3.5 Turhasta sääntelystä luovuttava	11
3 UUDEN YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN	13
3.1 Asiakkaat	13
3.1.1 Maslowin tarvehierarkia	14
3.2 Riskienhallinta	15
3.3 Yrittämistä koskeva lainsäädäntö	15
3.4 Vakuutukset	16
3.4.1 Liiketoimintasuunnitelma	17
3.4.2 Strateginen suunnittelu	18
3.4.3 Operatiivinen suunnittelu	18
3.5 Palkkaa vai osinkoa	19
4 MYYNTITYÖ	20
4.1 Markkinointi	20
4.2 Myynti muuttuu	21
5 OMAT KOKEMUKSET	22
5.1 Tarpeet	22
5.2 Valtion tavoite	22

5.3 Päätymisen yrittäjäksi	23
5.4 Asiamiesyrityksen perustaminen	23
5.4.1 Yhtiömuoto	24
5.4.2 Kirjanpito	24
5.4.3 Rahoitus	24
5.4.4 Vakuutukset	25
5.5 Toiminnan aloittaminen	25
5.6 Toiminnan varmistaminen	25
5.6.1 Asiakashankinta	26
5.6.2 Myyntityö	26
5.6.3 Kassavirran jatkuvuus	26
5.7 SWOT-analyysi	27
LÄHTEET	30

KUVAT

Kuvaotsikkoluettelon hakusanoja ei löytynyt.

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni käsittelee ajankohtaista aihetta, eli yrittämistä ja siihen liittyviä seikkoja. Ajankohtaisen aiheesta tekee juuri itse aloittamani yritystoiminta finanssialalla ja valtion tavoitteet yritystoimintaan liittyen. Valtiolla on kova paine luoda maahamme lisää työpaikkoja ja tässä yrittäminen ja yrittäjäyys ovat avainasemassa. Kun työpaikkoja ei ole, on maamme johtoportaalalla kova paine luoda niitä. PK-yritykset ovat valtava työllistäjä Suomessa. Tätä ongelmaa ei edesauta ikääntyneet yrittäjät, jotka eivät löydä jatkajaa yritystoiminnalleen. ”Yhä useampi elinkelpoinen yritys joutuu lopettamaan toimintansa, koska jatkajaa ei löydy. Suomen Yrittäjien valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin mukaan lähivuosina 78 000 suomalaista yritystä tarvitsee uuden omistajan entisten jäädessä eläkkeelle. Ongelmallisin tilanne on niissä yrityksissä, joissa sukupolvenvaihdokseen ei löydy yrittäjää omasta perhepiiristä. Vain 11 prosentilla myyntiin tulevista yrityksistä on ostaja etukäteen tiedossa.” (Maaseudun tulevaisuus 2016)

Opinnäytetyössäni käsittelen myös myynnin teoriaa. Vakuutuksia myydessä on paljon seikkoja, jotka tulee ottaa huomioon. Myyntiä itsessään voisi käsitellä helposti koko opinnäytetyön laajuudelta, mutta se ei ole tarkoitus vaan pyrin tarkastelemaan sitä juuri omasta näkökulmasta: myyntityö finanssialalla.

Itse ”tutkimusongelma” liittyy yritystoiminnan perustamiseen ja sen haasteisiin. Yhtiömuoto, liiketoimintasuunnitelma, kirjanpito ja itse toiminnan käynnistäminen ovat asioita joihin tulee paneutua monen muun asian lisäksi. Tukena näihin asioihin käytän alan asiantuntijoita, kirjallisuutta ja haastatteluja. Tuon opinnäytetyöhöni myös omia kokemuksia yritystoimintaan ja myyntiin liittyen. Osa opinnäytetyöstä on toteutettu ja esitelty toiminnallisena: osakeyhtiön perustaminen ja yritystoiminnan harjoittaminen.

2 YRITTÄJYYS

Mitä merkitystä yrityksillä ja yritystoiminnalla kokonaisuutena on? Millainen maailma olisi tänään, jos yrittämisen viettä ei ihmisissä olisi koskaan herännytkään? Molempiin kysymyksiin löytyy ilmeisesti yhtä monta vastausta kuin on vastaajakin. Tarkastellaan ääripäitä: ”Maailmassa ei olisi mitään, ei edistystä, ei kehitystä, ei innovaatioita, ei yhtään mitään” vastaa yrittäjä henkeen ja vereen tyyppi. Toista äärilaitaa edustavan, marxilaisen ideologian omaavan henkilön mukaan ”maailma olisi tasa-arvoisempi, puhtaampi ja inhimillistä riistoa olisi paljon nykyistä vähemmän”. Sitä, kumpiko on oikeassa vai onko kumpikaan ei voi kukaan aivan varmasti sanoa koska asiaa ei voida kokeellisesti testata. (Sutinen & Viklund, 2004, 9.)

2.1 Yrittäjyys Suomessa

Yritysten kilpailutilanne ja koko toimintaympäristö muuttuu koko ajan. Muutos on ainoa pysyvä asia, jolloin tulee pystyä reagoimaan muutokseen. Se edellyttää yrityksen koko henkilöstöltä valmiutta pysyä mukana uudistuksissa ja jatkuvaa itsensä kehittämistä. (Leppänen, 2007, 7.)

Suomessa on 283 290 yritystä (Tilastokeskus, Yritysrekisteri 2013) pois lukien maa-, metsä- ja kalatalous. Ne työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä ja tuottavat veroja, joilla maksetaan palveluita kaikille. Yrityksistä 98,9 prosenttia on alle 50 hengen yrityksiä. (Yrittäjät 2015.)

Jo yli kymmenen vuoden ajan uudet työpaikat Suomessa ovat syntyneet pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Vuosina 2001—2012 yli 250 hengen suuryritykset palkkasivat 7164 henkeä. Pk-yritykset loivat työpaikkoja yli 100 000 hengelle. (Yrittäjät 2015.)

Kehitys on seurausta siitä, että julkinen sektori karsii omia tehtäviään ja työllistää entistä vähemmän. Näin kehityksen myötä siirtyy vastuu työllistämisestä entistä enemmän yrityssektorille.

Yritysten 393 miljardin euron liikevaihdosta yli puolet (55 %) syntyy pk-yrityksissä ja pk-sektorin osuus BKT:sta on runsaat 40 prosenttia. (Yrittäjät 2015.)

Voidakseen hyvin suomalaisten tulisi enenevässä määrin ryhtyä yrittäjiksi. Syvällä sisimmissään jokainen toivoo voivansa elää itsellisesti, voivansa vastata omasta elämästään ja mahdollisesti vielä voivansa monistaa osaamistaan ja sitä kautta auttaa kaikkia muitakin selviytymään ilman että kenenkään tarvitsee anoa almuja keinotekoisesti luodulta byrokratialta. (Vahtera, 2011, 18.)

Yrittäjäyys vaatii aluksi rohkeutta. Voidakseen tehdä jotain suurenmoista täytyy uskaltaa tehdä päätös yrittäjäyden aloittamisesta. Yrittäjä saa tyydytystä työstään, kun huomaa, että asiakas tulee yhä uudestaan ja kun asiakas kertoo suositelleensa yrittäjää ystävilleenkin, on se paras keino palkita hyvästä työstä. (Vahtera, 2011, 18.)

2.1.1 Uudet työpaikat

Hallitus on luvannut 110 000 uutta työpaikkaa ja tässä PK-yritykset näyttelevät merkittävää osaa. Pk-yritykset työllistävät 65 prosenttia yksityisen sektorin työvoimasta, ja suurin osa uusista työpaikoista syntyy edelleen pk-yrityksiin. Pk-yritykset ovat kantaneen myös vastuunsa työpaikkojen säilyttämisessä vaikeassa taloustilanteessa. (Yrittäjät 2016.)

2.1.2 Valtion kärkihanke

Hallitus on luvannut 110 000 uutta työpaikkaa ja tässä PK-yritykset näyttelevät merkittävää osaa. Pk-yritykset työllistävät 65 prosenttia yksityisen sektorin työvoimasta, ja suurin osa uusista työpaikoista syntyy edelleen pk-yrityksiin. Pk-yritykset ovat kantaneen myös vastuunsa työpaikkojen säilyttämisessä vaikeassa taloustilanteessa. (Yrittäjät 2016.)

2.2 Yrittämisen kulmakivet

Yrityksen menestyminen perustuu tuotteeseen tai palveluun, jonka myymisestä se saa tulonsa. Asiakas on valmis maksamaan, jos tuote tai palvelu täyttää hänen tarpeensa ja odotuksensa sekä vastaa hänen arvostuksiaan. Usein yrittäjävetoiset pk-yritykset ovat alkaneet huomata pelkän yrittäjähengen riittämättömyyden. Sen lisäksi tarvitaan tietoa, koulutusta, ja uusia ajatusmalleja. Yhä monitasoisemmaksi muovautuva yhteiskunta ja

kansainvälistyvä markkinakenttä edellyttävät yritykseltä kokonaisuuksien hallintaa ja oman aseman hahmottamista osana kokonaisuutta. Turvatakseen tulevaisuutensa ja löytääkseen omat kilpailuetunsa, yritys tarvitsee tiedon ja taidon ohella suunnitelmallisuutta. Se tarvitsee myös sidosryhmiä ja yhteistyökumppaneita toimintaansa tukemaan. Nekin edellyttävät yrityksen toiminnalta suunnitelmallisuutta. Tuskinpa mikään yritys pärjää elämällä päivä kerrallaan. Vaikka impulsiivinen ”autotallista” lähtenyt yrittäminen voi vieläkin osoittautua menestykselliseksi, on yrittäminen kuitenkin niin vaativaa, että jonkin asteinen suunnittelu on välttämätöntä. Vaikka todellinen elämä kulkee paljon monimuotoisempia uria kuin parhainkaan yrittämisen ajatusmalli pystyy hahmottamaan, vähentävät suunnitelmallisuus ja pitkäjänteisyys yrittämisen riskejä ja varmistavat paremmat onnistumisen mahdollisuudet. (Pitkämäki, 2000, 5.)

2.2.1 Jatkuvuus ja paikallaan polkeminen

Yritystoiminnaksi ei katsota sellaista toimintaa, joka on kertaluonteista, vaikka se tuottaisikin voittoa ja sisältäisi riskin. Kertaluonteisesti toteutettuna makkaranmyynti messuilla ei ole yritystoimintaa, vaan tempaus. (Sutinen & Viklund, 2004, 20.)

Paikallaan polkeminen yritystoiminnassa tarkoittaa itse asiassa sitä, ettei yritys jaksa juosta eteenpäin samaa vauhtia kuin kilpailijat. Seurauksena on, että yritys putoaa keltasta, muut ajavat ohi ja yrityksen kehitys pysähtyy. Kehityksen pysähtyessä lopullisesti yrityksen taloudelliset ja henkiset eväät loppuvat ja yritys loppujenlopuksi lakkaa olemasta. (Sutinen & Viklund, 2004, 20.)

2.2.2 Yrityksen sidosryhmät ja sidosryhmäajattelu

Sidosryhmiksi kutsutaan yritys- ja ihmisryhmiä, jotka ovat jatkuvassa vuorovaikutuksessa yrityksen kanssa ja joista yrityksen toiminta on riippuvainen. Sidosryhmillä on vaikutusta yrityksen toimintaan ja yrityksessä tehtävään päätöksentekoon. Sidosryhmäajattelun idea on siinä, että se näkee yrityksen erilaisten etupiirien vuorovaikutusten verkostona. (Sutinen & Viklund, 2004, 21.)

2.3 Suomen yrittäjät

Suomen yrittäjät on taho, joka pyrkii parantamaan yrittäjien asemaa Suomessa. Alla on yrittäjien tavoiteohjelma vuosille 2015 - 2019, joilla valtio ja hallitus voisivat vaikuttaa yrittäjien asemaan.

2.3.1 Työmarkkinat uudistettava

Suomalaisen työn kilpailukykyä on parannettava uudistamalla työmarkkinoita rohkeasti. Tulevan hallituksen on otettava itselleen vastuu työelämän sääntöjen kehittämisestä. Hallituksen on käynnistettävä suomalaisen työmarkkinajärjestelmän uudistaminen. Keskeiseksi tavoitteeksi on asetettava työpaikkatason sopimismahdollisuuksien lisääminen ja työllistämisen kynnysten madaltaminen lainsäädännön muutoksilla. Suomalaiset työmarkkinarakenteet ovat merkittävältä osaltaan poikkeuksellisen jäykät. Suomen kustannuskilpailukyky on heikentynyt vakavasti ja vientimarkkinoita on menetetty. Työmarkkinoiden uudistaminen auttaisi parantamaan työoloja ja työn tuottavuutta. Samalla suomalaisen työn kilpailukyky paranisi ja yrityksillä olisi matalampi kynnys työllistää. (Yrittäjät 2015.)

2.3.2 Julkista sektoria pienennettävä

On käännettävä talouspolitiikan suunta ja ratkaistava julkisen talouden kestävyysongelma. Julkisen sektorin menot suhteessa bruttokansantuotteeseen on pienennettävä takaisin alle 50 prosenttiin. Julkinen talous on saatava tasapainoon rakenteellisilla uudistuksilla. On lisättävä työn tuottavuutta ja otettava yritykset laajemmin mukaan palveluiden tuottamiseen. Kuntien ja valtion tehtäviä on karsittava ja organisoitava uudelleen. Liian korkea julkisten menojen taso jarruttaa talouden kasvua ja heikentää kansalaisten hyvinvoinnin perustaa. Julkiset menot ovat paisuneet kymmenessä vuodessa kestämatömälle lähes 60 prosentin tasolle suhteessa bruttokansantuotteeseen. Julkisen sektorin pienentäminen edistäisi markkinoiden toimintaa, antaisi tilaa kokonaisveroasteen alenemiselle ja turvaisi mahdollisuuden säilyttää hyvinvointivaltion perusta. (Yrittäjät 2015.)

2.3.3 Verotuksen kannustavuutta lisättävä

Veroastetta on alennettava. Verotusta on kehitettävä tukemaan yritysten kasvua, kehittämistä, työllistämistä ja investointeja. On selvitettävä mahdollisuus myöhentää yritykseen jäävän tulon verotusta. Verotuksen on mahdollistettava joustavat sukupolven- ja omistajanvaihdokset. Samalla on huolehdittava yrityksen omistajien verotuksen kannustavuudesta. Pienyrityksiä on kannustettava kasvuun uudella laisella yrittäjävähennyksellä. Suomen kokonaisveroaste – verotulojen suhde bruttokansantuotteeseen – on 44,4 prosenttia eli OECD-maiden korkeimpia. Työllistämisen vastuu on siirtynyt yhä vahvemmin pienille ja keskisuurille yrityksille. Yrittäjyyden eri muotojen huomioiminen tasapuolisesti verotusta kehitettäessä vaikuttaa myönteisesti työllisyyteen ja kasvuun. (Yrittäjät 2015.)

2.3.4 Yksinyrittäjien asemaa parannettava

Yksinyrittäjien asema ja olosuhteet on otettava paremmin huomioon yhteiskunnallisessa päätöksenteossa. Yrityslainsäädäntö on laadittava pienet ensi periaatteen mukaisesti pienimmille yrityksille sopivaksi, jotta sääntelykuorma on kohtuullinen yritysten valtaenemmistölle. Erityisen tärkeää on huolehtia verotuksen kannustavuudesta, jatkaa yrittäjien sosiaaliturvan puutteiden korjaamista ja madaltaa työntekijöiden palkkaamisen kynnyksiä. Yksinyrittäjien merkitys koko kansantaloudessa on kasvanut voimakkaasti. Yksinyrittäjien määrän lisääntyminen kymmenillä tuhansilla on merkittävin työmarkkinoittemme rakennemuutos. Heitä on jo 170 000 eli 65 prosenttia kaikista yrityksistä. Yksinyrittäjien aseman parantaminen luo taloudellista toimeliaisuutta laajasti koko ympäröivään yhteiskuntaan. (Yrittäjät 2015.)

2.3.5 Turhasta sääntelystä luovuttava

Yhteiskunta tarvitsee vähemmän ja parempaa sääntelyä. Lainsäädännön keskeiseksi tehtäväksi on määriteltävä yrittäjyyden vahvistaminen. Tarvittaessa muiden yhteiskunnallisten tavoitteiden on joustettava, sillä hyvinvointi syntyy kannattavien yritysten menestyksestä. Kansallisen sääntelyn parantamisen ohessa Suomen on oltava fiksu EU-sääntelyn toteuttaja. Käytettävissä oleva liikkumavara pitää suunnata kansallisen kilpailuedun tavoitteluun. Hyvällä ja oikein kohdennetulla sääntelyllä annetaan tilaa luovuudelle ja yrittäjyydelle, työnteolle ja aktiiviselle kansalaisuudelle. Nyt sääntelymassa on

käynyt pienille yrityksille ylivoimaiseksi. Järkevämpi sääntely vahvistaa yrittäjyyden yleisiä edellytyksiä ja kannustaa ihmisiä ryhtymään yrittäjiksi. (Yrittäjät 2015.)

3 UUDEN YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

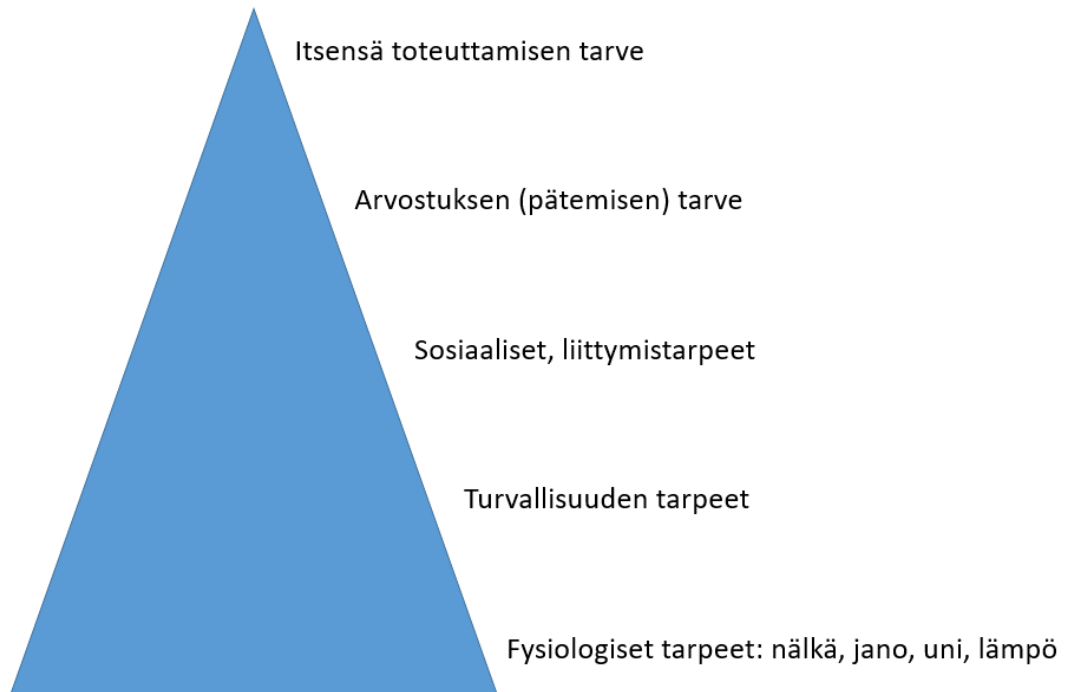
Yrittäjänä vapauden myötä lisääntyy vastuu omasta onnistumisesta. Menestyksessä liiketoiminta edellyttää velvollisuuksien täyttämistä ja motivaatio työhön täytyy pystyä säilyttämään. Joskus yrittäjyys voi tuntua yksinäiseltä. Siksi on tärkeää, että yrittäjyys lähtee kovasta halusta tehdä työtä. Yrittäjäksi ryhtymistä tulee harkita useasta näkökulmasta. Ajatuksen kypsyttely on hyödyllistä valmistautumista yrittäjyyteen. (Perustamisopas 2016.)

3.1 Asiakkaat

Yrittämisen ylivoimaisesti tärkein voimavara ovat asiakkaat. Jos asiakkaita ei ole riittävästi, ei liiketoiminnasta voi tulla mitään, vaikka kaikki muut edellytykset olisivat kunnossa. Asiakkaat ovat arvaamattomia, eikä heidän tulostaan ostajana voi koskaan olla varma. Liikevaihto onkin tilinpäätöksen selkeästi satunnaisin erä, vaikeivät hyväankirjanpitotavan määrittelijät tätä osaa tunnistaa. (Vahtera, 2011, 71.)

Asiakkaan saaminen voi edellyttää monen vuoden sitkeää työtä. Asiakkaan säilyttäminen edellyttää hyvää asiakaspalvelua, joka on hyvien tuotteiden, nopean palvelun sekä ystävällisen ja samalla asiallisen palvelun yhdistelmä. Kun asiakas kokee saavansa hyvää palvelua, ei hinta ole enää olennainen kilpailutekijä. Mutta jos asiakkaan ryöstää ylihinnottelulla, asiakas maksaa kerran, mutta ei enää toista kertaa tule. Pettynyt asiakas kertoo huonosta kohtelusta eteenpäin. Huono, ylihintainen palvelu voi tulla kalliiksi. Pitkäaikaiset asiakassuhteet syntyvät hyvästä palvelusta ja kohtuullisesta hinnoittelusta. (Vahtera, 2011, 71-72.)

3.1.1 Maslowin tarvehierarkia



Kuva 1. Maslowin tarvehierarkia

Maslow perusti kuvauksensa tarvehierarkiasta ajatukseen, että ihmisen tarpeet rakentuvat kerroksittain. Yksilö tavoittelee aina ylempiä ja ylempiä tarpeen tasoja sen mukaan, miten hänen alemmat tarpeensa on tyydytetty. Kun tietyn tason tarve on tyydytetty niin, ettei sen vaje enää häiritse henkilöä, ryhtyy henkilö tavoittelemaan seuraavan tason tarvetta tietoisesti. (Sutinen & Antikainen, 1996, 44.)

Kuvitellaan, että ruoasta olisi pulaa ja sinä olisit kärsinyt todellisesta alliravitsemuksesta puoli vuotta. Maslowin tarvehierarkiaa soveltaen voidaan olettaa, että sinä aikana kun näet nälkää, sinun halusi korkeampien tarpeiden, kuten halu sosiaalisen tai itsesi kehittämisen tarpeen tyydyttämiseen laantuu. Pian sen jälkeen, kun saat vatsasi täyteen, pula ravinnosta on pitkällä aikavälillä tyydytetty. ja myös uhka ravinnon puutteesta poistuu, vähemmän animaaliset tarpeesi tulevat uudelleen esille. (Sutinen & Antikainen, 1996, 44.)

Länsimaisen ihmisen tarpeentyydytyksen taso on varsin korkealla. Hyvin harvoilla kuluttajilla tarpeentyydytys on perustarpeiden tasolla. Suurimmalla osalla meistä tarvetason

päähuomio vaihtelee sosiaalisten ja itsensä toteuttamisen tarpeen välimaastossa. Tämä tekee yritystoiminnasta vaikeaa, sillä kuluttajien ostopäätöksiin on vaikeata vaikuttaa järjestyksellä. (Sutinen & Antikainen, 1996, 44.)

3.2 Riskienhallinta

Riski käsitteenä voidaan määritellä monellakin tavalla. Yhteistä kaikille tulkinnoille on se, että riskin toteutuminen merkitsee toimijalle jotain ei-toivottavaa tapahtumaa. Liike-elämässä riskin toteutumiseen liitetään yleensä jonkin asteisen tappion tai menettämisen uhka. Jotta yritysten riskien arviointi olisi mielekäästä, täytyisi kaikkien riskien osalta kyetä arvioimaan riskin toteutumisen, realisoitumisen, rahalliset vaikutukset. (Sutinen & Viklund, 2004, 187.)

Riskienhallinta pitää sisällään kaikki ne toimenpiteet, joilla yritys pyrkii minimoimaan riskit ja toisaalta riskeistä aiheutuvat kustannukset. Vakuuttaminen on yksi osa riskienhallintaa, kuitenkin vain osa siitä. Vakuutusyhtiöt ovat ottaneet riskienhallinnan asiantuntijoina tehtäväkseen myös asiakkaidensa riskien kartoittamisen ja tarjoavat asiantuntijapalveluita ratkaisuvaihtoehtojen suhteen. (Sutinen & Viklund, 2004, 187.)

3.3 Yrittämistä koskeva lainsäädäntö

Pienen yrityksen tulisi hallita yrittämistä koskevaa lainsäädäntöä noin 400 sivua, lain perusteella annettuja ohjeita noin 2000 sivua sekä hallitakseen erilaiset tilanteet noin 10 000 sivua oppikirjamaista ohjeistoa ja tulkintaa. Elämässä kukaan ei hallitse noin suurta lakimäärää, minkä vuoksi ihmiset niin yrityksissä kuin julkisessa hallinnossa joutuvat erikoistumaan. Pelkästään arvonlisäverolain sisällä erikoistutaan kotimaan kauppaan, tuontiin ja vientiin, EU:n sisäkauppaan ja kansainväliseen verotukseen. Yrittäjä joutuu ostamaan tämän palvelun, jos ylipäätään tietää, mitä kaikkea pitäisi tietää. Konsultit ovat kalliita, mikä lisää hallinnollista taakkaa merkittävästi. (Vahtera, 2011, 52.)

Yrittäjä ei voi edes tietää, mitä lakeja hänen pitää noudattaa. Ongelma on se, että jos yritys rikkoo jotain lakia tietämättään, yritys tai yrittäjä on korvausvelvollinen ja syyllinen tietämättömyyden määrästä riippumatta. Kun asiasta aletaan käydä oikeutta, tullaan ta-

pahtunutta vertaamaan lakikirjan teksteihin. Taulukkoon on listattu lakeja, joita käytännössä kaikki noudattavat. Jos yritys ei ole osakeyhtiö, sitä velvoittavat henkilöyrittäislait. (Vahtera, 2011, 52.)

3.4 Vakuutukset

Lakisääteiset vakuutukset

Yrittäjä on lain mukaan veloitettu ottamaan itselleen yrittäjän eläkevakuutuksen (YEL) tai maatalousyrittäjän eläkevakuutuksen (MYEL). Työntekijöitä palkatessaan hänellä on velvollisuus vakuuttaa lisäksi työntekijänsä työntekijän eläkelain (TyEL) ja tapaturmavakuutuslain mukaisesti. YEL- ja MYEL-työtulot ovat vakuutuksen perusta. Vahvistetusta työtulosta riippuvat sekä eläkkeen määrä että eläkemaksu. Työtulosta lasketaan myös yrittäjän sairausvakuutuksen päivärahat. Eläkelaitos vahvistaa YEL-työtulon yrittäjän hakemuksesta. Yrittäjäeläkkeen määrään vaikuttavat työtulo ja ikään sidottu karttumisprosentti. Yrittäjälle sekä oma että puolison YEL-maksu ovat verotuksessa kokonaan vähennyskelpoisia. Ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyvä saa YEL-maksusta 22 prosentin alennuksen neljän vuoden ajan. Jos yritystoiminta päättyy ennen kuin neljä vuotta on kulunut, jäljelle jääneen ajanjakson voi käyttää hyväkseen toiseen yrittäjäjakssoon. Jaksojen välillä ei ole aikarajoituksia. Tietyillä toimialoilla toimiville yrittäjille on säädetty velvoitteita ottaa muitakin vakuutuksia. Näitä ovat liikennevakuutus, potilasvakuutus ja ympäristövakuutus. (Yrityssuomi 2016.)

Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)

Yrittäjäasemassa oleva henkilön on järjestettävä työeläketurva itselleen yrittäjän eläkelain (YEL) mukaan. YEL:n mukaan vakuutetaan 18-67-vuotias:liikkeen- tai ammatinharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömies, kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies, osakeyhtiön johtavassa asemassa työskentelevä henkilö, joka omistaa yksin yli 30 prosenttia tai yhdessä perheenjäsenensä kanssa yli 50 prosenttia yrityksen osakkeista, tai osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Lakisääteinen yrittäjän eläkevakuutus tarjoaa yrittäjälle vanhuuseläkkeen lisäksi mahdollisuuden saada työkykynsä heiketessä ammatillista kuntoutusta ja turvaa työkyvyttömyyden varalle. Vakuutus sisältää myös perhe-eläkkeen ja mahdollisuuden siirtyä osa-aikaeläkkeelle. YEL-vakuutus on otettava kuuden kuukauden kuluessa lain piiriin kuuluvan yritystoiminnan alkamisesta, kun yritystoiminta on jat-

kunut yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta. Eläketurvakeskus (ETK) valvoo yrittäjien työeläkevakuuttamista. ETK voi ottaa yrittäjän puolesta ja kustannuksella YEL-vakuutuksen taannehtivastikin, jos yrittäjä on laiminlyönyt vakuuttamisvelvollisuutensa. Laiminlyönnin ajalta vakuutusmaksu voidaan korottaa jopa kaksinkertaiseksi. Yrittäjän eläkevakuutusmaksu on keskimäärin 24 prosenttia vahvistetuista työtuloista. Prosenttiosuus vaihtelee yrittäjän iän mukaan. ETK on laatinut yhdessä yrittäjäjärjestöjen ja eläkevakuutuslaitosten kanssa yrittäjän työtulo-ohjeet, jotka auttavat oikean työtulotason määrittämisessä. Eläkelaitos vahvistaa työtulon, määrää vakuutusmaksun ja mahdollisen laiminlyöntikorotuksen vakuuttamisen myöhästymisen johdosta sekä huolehtii maksujen perimisestä. (Yrityssuomi 2016.)

3.4.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on selvittää yrityksen toiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Suunnitelmaa tarvitsee niin yrittäjä itse kuin ulkopuoliset rahoittajatkin. Suunnittelun on perustuttava markkinafaktoihin, jotka myös sen lukija voi todentaa. Sen olisi hyvä sisällyttää yritystoiminnan lähtökohdat, toiminnan organisointi, yrityksen strategian pääsuunnat, kilpailutilanne, markkina-arvo, markkinointisuunnitelma ja taloudellisten resurssien arviointi.

Liiketoimintasuunnitelmaan olisi hyvä sisällyttää esimerkiksi seuraavat osat:

Liikeidea: mitä myyn, kenelle ja miten?

Osaaminen: Ammattitaito, työkokemus ja koulutus, erikoistaidot ja vahvuudet?

Tuote tai palvelu: Mikä on myytävä tuote / palvelu, asiakkaiden tarpeet ja odotukset?

Asiakkaat ja markkinat: Ketkä ovat asiakkaat ja kohderyhmä? Kuinka paljon heitä on?

Kilpailijat: Ketkä ovat kilpailijoitasi? Millainen heidän tuotteensa tai palvelunsa on? Miten he edistävät myyntiä?

Oma yritys: Missä yritys sijaitsee? Tarvitaanko työntekijöitä? Mikä on kannattavuus?

Kirjanpito ja talouden suunnittelu: Miten rahoitus järjestetään? Kuinka kirjanpito hoidetaan? (Tekniikan akateemiset 2016.)

Miksi liiketoimintasuunnitelma laaditaan? Suunnittelun avulla yritys varautuu tulevaisuuteen. Yrityksen kannalta liiketoiminnan suunnittelun päätarkoitus on lisätä yrityksen menestymisen mahdollisuutta. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on jatkuva prosessi: kun suunnitelma on liiketoimintaa käynnistettäessä tehty, sitä tulisi toiminnan kehittyessä

myös kehittää ja päivittää liiketoiminnan muuttuvan, dynaamisen luonteen vuoksi. Liiketoimintasuunnitelma onkin erinomainen apuväline muutosten havainnoinnissa, niihin reagoimisessa ja toiminnan kannalta olennaiseen keskittymisessä. Suunnitelma voi auttaa liiketoiminnan keskeisen osaamisen eli ydinosaamisen oivaltamisessa ja siihen keskittymisessä. Sen avulla toiminnan heikot kohdat ja lisäresurssitarpeet voidaan nopeasti tunnistaa. (Koski & Virtanen 2005, 20.)

Varsinaisen liiketoiminnan suunnittelun työstäminen alkaa yrityksen strategisesta suunnittelusta ja päättyy operatiivisiin toimenpide-ehdotuksiin. Strategisessa suunnittelussa yrityksen johto määrittelee, miksi yritys on olemassa, mitkä ovat sen päämäärät ja tavoitteet ja miten näihin tavoitteisiin päästään eli miten menestytään kilpailussa. (Koski & Virtanen 2005, 24.)

Liikeidean työstäminen toimivaksi on yrityksen perustamisessa se osa-alue, johon ei koskaan panna liikaa aikaa. Valitettavasti vain liian usein yrityksen perustajien into ylittää harkintakyvyn: suunnittelu unohtuu, kun on hirvittävä kiire tekemään töitä. Yksiselitteistä ohjetta sille, kuinka paljon aikaa liikeidean rakentamiseen pitäisi käyttää, on vaikea sanoa. (Sutinen & Viklund, 2004, 71.)

3.4.2 Strateginen suunnittelu

Aluksi tunnistetaan liiketoimintamahdollisuus, joka pitää sisällään liikeidean komponenttien lisäksi markkinoiden houkuttelevuuden ja kestävyuden sekä markkinoille tuloa ajoituksen. Tuote- ja teknologia-analyysissä tunnistetaan tuotteen tai palvelun ominaisuudet. Ympäristöanalyysi tarkoittaa ulkoisen toimintaympäristön ja liiketoimintaan liittyvien toimialojen kuvausta. Markkina ja kilpailija-analyysillä tarkoitetaan markkinoiden ja niiden kilpailutilanteen sekä potentiaalisen asiakaskunnan kartoittamista. (Koski & Virtanen 2005, 24-26.)

3.4.3 Operatiivinen suunnittelu

Yrittäjän tehtävä on toiminnan organisointi, joka pitää sisällään sekä fyysisten että

inhimillisten resurssien hankinnan. Kun tuotteet ja niiden eri versiot on kohdistettu eri markkinasegmenteille, on pohdittava, miten ne myydään valituille segmenteille. Lopputuloksena syntyy kassavirtaa. Investointi- ja kassavirtalaskelmien sekä käytettävissä olevan rahoituksen perusteella laaditaan myös tuloslaskelma- ja tase-ennusteet (Talous- ja rahoitusanalyysi). (Koski & Virtanen 2005, 24-26.)

3.5 Palkkaa vai osinkoa

Osakeyhtiömuodossa toimiva pienituloinen YEL-yrittäjä maksaa 26 prosentin palkkaveron 40 000 euron ansioista. Palkasta on lisäksi maksettava 2,1 prosentin sosiaaliturvamaksu. Jos palkan jättää nostamatta, yhtiö maksaa voitosta veron ja loput jaetaan kokonaan osinkoina, tulee osakkaan ja yhtiön kokonaisveron määräksi 40 000 euron voitosta 38,7%, jos yhtiössä ei ole muuta nettovarallisuutta kuin tilikauden voitto. Molemmissa vaihtoehtoissa YEL-maksu on jo vähennetty tuloksesta ennen veroja. Pienyrityksissä siis jos missä ei pidä muuntaa palkkatuloja osinkotuloiksi. (Vahtera, 2011, 185-186.)

Aloittava, vähävarainen ja pienituloinen yhtiömuodossa toimiva yrittäjä maksaa kovan hinnan verottomista osingoista. Jos hän jättää rahat yhtiöön, voi ihmetellä, millä hän elää. Jos hän nostaa tuloksen palkkana, yritykseen ei koskaan keräännä rahaa, jolla voisi laajentaa toimintaa, saaticka saada turvallisuuspuskuria. (Vahtera, 2011, 186.)

4 MYYNTITYÖ

Kaupanteko on liiketoiminnan keskeisintä ydintä. Kauppaa on tehty aina, kautta historian, eikä ole näköpiirissä tilannetta, jossa kaupanteko olisi merkitykseltään vähenevää sorttia. Kaupan tekemisen ydintä on myyminen. Se, että myymisen rinnalla puhutaan nykyään paljon myös markkinoinnista, ei poista myymisen merkitystä. Päinvastoin voidaan sanoa, että myyminen on laventunut perinteisestä edustajamyynnistä arkipäiväiseksi ihmisen nykyaikaisessa yhteiskunnassa pärjäämisen välttämättömäksi peruslajiksi. Myyntiä tulee siis jokaisen osata ja hallita. Nykyisessä vuorovaikutteisessa yhteiskunnassa on muutoin vaikeata saada itseään ja omaa työpanostaan kaupaksi tai saada omia ajatuksiaan hyväksytyksi niissä sosiaalisissa yhteisöissä, joissa ihminen kullakin hetkellä vaikuttaa. Näin ollen myyntiä ei tulisi nähdä niin kapeaksi, että se koskettaa vain ammattimyyjiä eli niitä, joilla on myyminen työnään. Todellisuudessa on vaikeata ajatella ketään, joka ei joutuisi tekemään myyntiä. Joko myydään omia ajatuksia tai ideoita, itseään työntekijänä jne. Myyntiä on kaikkialla koko ajan, vaikka emme läheskään kaikkea myyntiä myynniksi kutsukaan, emmekä sitä aina edes myynniksi tiedosta. Se, että myyminen on niin yksilön kuin yrityksenkin kannalta keskeinen menestystekijä, on tehnyt sen taitajista myös varsin usein hyvin menestyviä. (Rope 2003, 9.)

4.1 Markkinointi

Kaikki osaavat myydä noususuhdanteessa. Asiakasuskottomuuden kasvaessa ja erityisesti laskusuhdanteessa asiakasvirrat pienenevät, jolloin olemassa olevien asiakkaiden hoitaminen muuttuu entistä tärkeämmäksi ja uusasiakashankinta aiempaa vaativammaksi. Nykyisistä asiakkaista täytyy pitää kiinni kurinalaisesti asiakkuuksille määriteltujen luokitusten ja hoitomallien mukaisesti. Kaavoihinsa kangistuneet markkinointigurut keskittyvät seminaareissaan pääasiallisesti uusasiakashankintaan ja unohtavat sen tosiasian, että olemassa olevat asiakkuudet ovat yrityksen suurin arvo. Uuden asiakkaan hankintakustannus on moninkertainen verrattuna olemassa olevien asiakkuuksien hoitokustannuksiin. Asiakasuskollisuus on kannattavaa etenkin, jos ymmärrämme asiakkaan nykyarvon lisäksi asiakasyrityksen kokonaisostopotentiaalin. Tavanomaisilla toimintamalleilla saavutetaan tavanomaisia tuloksia. Uudenlainen tapa ajatella ja toimia mahdollistaa poikkeuksellisia tuloksia. Johtavat yritykset ovat avoimesti ja läpinäkyvästi toimivia vuorovaikutteisia verkostoja ja luovat alustan asiakkaiden ja myyjäorganisaation

väliselle vuoropuhelulle. Kyse on ihmisistä ja heidän välisten yhteyksien sekä asiakassuhteiden luomisesta. Perinteisen markkinoinnin tilalle on tullut vuoropuhelu. (Rubanovitsch & Valorinta 2009, 114.)

4.2 Myynti muuttuu

Emme tule usein edes ajatelleeksi, kuinka monta kertaa päivässä olemme asiakaspalvelutilanteessa. Palvelun laadun huomaamme vasta, kun se ei täytä odotuksia. Kaupassa, pankissa tai hammaslääkärillä asiointi, ravintolaillallinen hotellissa, koulutustilanne tai verkko-ostokset ovat kaikki arkipäiväistä palvelua, jossa asiakkaalla on odotuksia myyntitilannetta kohtaan. Myyjän näkökulmasta kyseessä taas ovat palvelutilanteet, joissa toisena osapuolena on jatkuvasti vaihtuva asiakas. Myyjän ammattikuva on ollut viime vuosina muutoksen kourissa. Lähes kaikki on muuttunut myynniksi, nykyisin potilasta ja opiskelijaakin kutsutaan asiakkaaksi ja kaupallisuus on luvallista kulttuurinkin puolella. Onkin vaikea kuvitella ammattiryhmää, johon myynti ei kuuluisi. Usein törmää kuitenkin uskomukseen, että riittää kun hallitsee oman alansa tuotteen tai työmenetelmät ja myyntityö hoituu siinä sivussa. Myyjäksi ei kukaan synny, mutta hyväksi myyjäksi voi kuitenkin oppia. Huippumyyjän ominaisuuksia ei kaikilla ole, mutta jokainen voi opetella tuntemaan myyntityön perusteena olevan tuotetietouden ja lainalaisuudet, jotka liittyvät asiakkaan kohtaamiseen sekä myynnin eri vaiheisiin. Harjoittelemalla voi myös oppia yhä paremmaksi myyjäksi, ja jatkuvalla itsensä kehittämisellä ja itsearvioinnilla ammattimainen myyjä asettaa itselleen uusia tavoitteita ja haasteita. Myyntityö vaatii muun muassa luovuutta, hyviä vuorovaikutustaitoja ja palveluhenkisyttä, stressinsietokykyä ja jatkuvaa uuden oppimista. Toisaalta juuri näiden vaatimusten vuoksi myyjän työ voi olla hauskaa, sosiaalista ja antoisaa. (Pekkarinen ym. 2006, 8-9.)

5 OMAT KOKEMUKSET

Osa opinnäytetyöstä on toteutettu ja esitelty toiminnallisena: osakeyhtiön perustaminen ja yritystoiminnan harjoittaminen.

5.1 Tarpeet

Yritystoiminnan aloittamiseen liittyy aina tarpeita, joita tulee pohtia. Tarpeet vaihtelevat suuresti toimialoittain. Esimerkiksi rakennusalan yrittäjä tarvitsee usein enemmän, kuin kotoa käsin kirjanpitoa tekevä yrittäjä. Uuden yrittäjän tulee pohtia miten hoitaa kirjanpitoa. Onko kannattavaa tai järkevää hoitaa kirjanpitoa itse, vai ulkoistaako sen toiselle taholle.

Yhtiömuotojen välillä on suuria eroja. On pohdittava, sopiiko itselle henkilöyhtiö vai osakeyhtiö. Henkilöyhtiössä yrittäjä vastaa taloudellisesta riskeistä itse, kun taas osakeyhtiössä riskeistä vastaa koko yhtiö. Muun muassa toimiala, yritystoiminnan laatu sekä toiveet yritystoiminnan kehittämisestä vaikuttavat yhtiömuodon valintaan.

Yritykselle välttämättömiä menoja yhtiömuodosta ja toimialasta riippuen, ovat esimerkiksi osakepääoma, rekisteröintimaksut, hankintamenot yritystoiminnan aloittamiseen (välineet, koneet ja kalusto) ja toimitilavuokrat.

Yrityksen harjoittamasta toiminnasta riippuen tuotannontekijät eli kaikki aineellinen materiaali voivat olla joko todella suuri kuluerä tai aivan minimaalinen satsaus. Koneet ja kalusto voivat helposti maksaa paljon, kun taas vuokratietokone on yritykseltä minimaalinen satsaus.

5.2 Valtion tavoite

Valtiolla ja nykyisellä hallituksella on kova paine luoda työpaikkoja Suomeen. Suurimmat työllistäjät ovat juuri yritykset ja siksi valtiolla on tarve madaltaa yritystoiminnan aloittamisen kynnyksiä. Kun yrittäjyyteen kannustetaan ja se koetaan taloudellisesti järkeväksi, on helpompi edes ajatella ryhtyvän yrittäjäksi. Verotus, byrokratia, lainsäädäntö, yrit-

täjien tukiverkostot ja kannustimet ovat asioita, joihin juuri edellä mainittujen tahojen tulee vaikuttaa. Valtio toki pyrkii parantamaan yrittäjien asemaa, mutta tekeekö se tarpeeksi sen eteen?

5.3 Päätyminen yrittäjäksi

Päädyin yrittäjäksi hyvän tuurin ja sattuman kautta. Koulu oli viimeistelyä vaille valmis, töitä tarjottiin myös muualta, mutta minut saatiin aika helposti houkuteltua yrittäjäksi. Valmiudet yritystoiminnan aloittamiseen olivat hyvät ja kaikki kannustimet ja tukiverkostot olivat kunnossa. Mietin kauan, onko tietoisien riskien ottaminen kannattavaa, kun toisella puolella oli kohtalaisen hyvä palkkatyö tarjolla. Koulussa sain kipinän vakuutusalaan, olihan pääaineenani juuri rahoitus- ja vakuutusala. Koulusta sai vain vähän eväitä varsinaiseen vakuutusalan työhön, mutta itse työn tekeminen on opettanut paljon.

Yritystoiminnan aloittaminen on aina ollut ajatuksena takaraivossa ja nyt se toteutui. Päämieheni (OP Ryhmä) tarjoamat avut ja aihiot yritystoiminnalle ja sen tukemiseen auttoivat minua päätöksenteossa. Yrittäjän vapaus, vastuu ja ansaintamahdollisuudet ovat kiehtoneet minua jo pitkään.

5.4 Asiamiesyrityksen perustaminen

Myyin OP Vakuutuksia yrittäjänä, vakuutusasiamiehenä. Ensimmäisiä asioita, joita minun tuli pohtia olivat yhtiömuoto, kirjanpito ja rahoitus.

Apuna yrityksen perustamisessa käytin kirjanpitäjääni, jonka kanssa perustimme minulle osakeyhtiön. Tukeuduin kirjanpitäjääni, sillä minulla ei ollut yrityksen perustamisesta lainkaan kokemusta ja halusin saada asian hoidettua kerralla oikein.

Asiamiesyrityksen perustaminen vaati rekisteröinnit ja hakemukset finanssivalvonnalle, joka valvoo myös vakuutusalaa. Prosessi kesti pitkään kaikkine hakemuksineen ja maksuineen, mutta oli helposti sen arvoista.

5.4.1 Yhtiömuoto

Yhtiömuodoksi valikoitui osakeyhtiö. Aluksi tarkoituksenani oli perustaa toiminimi. Tämä ei kuitenkaan olisi ollut järkevää, sillä olin nostanut opintotukia. Jos olisin perustanut henkilöyhtiön, olisi kaikki sen tilille palkkioina maksettu raha ollut minun tuloani, jolloin olisin joutunut palauttamaan aikaisemmin nostettuja tukiani. Osakeyhtiön kautta on helppo kontrolloida omia tuloja. Myös pitkällä aikavälillä on mielestäni fiksumpaa pyörittää yritystoimintaa osakeyhtiön, kuin henkilöyhtiön kautta. Osakeyhtiönä on helppo ajatella, että on kaksi taskua. Omassa taskussa on omat varat ja yrityksen taskussa yrityksen varat. Myös vastuu on yrityksellä, eikä itsellä. Osakeyhtiön perustamisessa on hie- man suurempi työ, kuin henkilöyhtiön perustamisessa.

5.4.2 Kirjanpito

Omat rahkeeni olisi varmasti riittänyt kirjanpidon tekemiseen pienen muistiin palauttamisen jälkeen. Kirjanpidon osaamisen olen saanut koulussa. Päädyin kuitenkin ulkoista- maan kirjanpidon, koska yritystoiminnan harjoittamisessa on jo niin paljon uutta minulle. Näin saan keskittyä täysillä ydin yritystoimintaan ja kassavirran luomiseen. Kirjanpitäjä on myös paljon muuta kuin kuittien selaaja tai tilinpäätöksen tekijä. Nykyään kirjanpitäjän täytyy olla tietynlainen tuki ja turva, joka vastaa yrittäjää askarruttaviin kysymyksiin esi- merkiksi lakeihin ja muihin ei kirjanpitoon liittyviin asioihin. On helppo harjoittaa yritystoi- mintaa, kun löytää pätevän kirjanpitäjän joka vastaa itseään askarruttaviin kysymyksiin.

5.4.3 Rahoitus

Osakeyhtiön perustaminen vaatii enemmän pääomaa kuin toiminimen perustaminen. Mi- nun yritystoiminnan aloittaminen ei yhtiömuodosta huolimatta vaatinut kovin paljoa pää- omaa. Minimi osakepääoma 2500e, rekisteröintimaksut ja muut ottivat yhteensä noin 4000e. Juuri osakepääoma ja finanssivalvonnalle maksettavat maksut olivat iso osa tuosta neljästä tuhannesta. Rahoitus onnistui helposti. Kevensin osakesalkkuani sen verran, että sain maksut maksettua. Onhan yrityksellä automaattisesti kovempi tuotto- odotus, kuin osakemarkkinoilta. Eihän yritystoiminnan aloittaminen muuten olisi ollut jär- kevää. Tässä tapauksessa ei siis tarvinnut miettiä ulkoista rahoitusta, joka usein yritys- toimintaa aloitettaessa tulee tarpeeseen.

5.4.4 Vakuutukset

Yrittäjän eläkevakuutusta lukuun ottamatta yritystoimintani vakuutukset, kuten vastuuvakuutus on hoidettu päämiehen puolesta. YEL-vakuutus ei ollut kohdallani vielä aloittamisen yhteydessä ajankohtainen, sillä opintoni olivat kesken. ”Kun yritystoimintaa on harjoitettu kuusi kuukautta (vähintään neljä kuukautta yhtäjaksoisesti), on YEL-vakuutus pakollinen.” (Elo 2016).

5.5 Toiminnan aloittaminen

Toiminnan aloittamiseen liittyy aina suuria haasteita. Asiakashankinta ja myynnin käynnistäminen ovat haasteita, johon uskon jokaisen meistä yrittäjänä kohdanneen. Asiakkaita tulee tavoittaa nykyään niin monesta eri kanavasta, joista sitten löytää omansa. Kassavirran takaamiseksi tulee saada tasaista kulut ylittävää tuottoa, joka ei ole mikään itsestänselvyyks. Kun laskuja ja maksuja tulee joka kolosta, tarvitsisi päästä vauhtiin äkkiä. Huolellinen ja hyvä liiketoimintasuunnitelma auttaa näihin asioihin.

Toiminnan aloittaminen oli helppoa hyvän tukiverkoston ja kannustimien takia. Päämieheni sekä kirjanpitäjäni olivat hyvin mukana tukemassa toiminnan käynnistämistä. Ennen varsinaisia asiakaskohtaamisia järjestettiin uusille myyjille koulutukset Tampereella. Koulutusten tarkoituksena oli valmistaa myyjiä työhön, jossa kohdataan useita erilaisia asiakkaita päivittäin. Paras anti koulutuksessa oli opetus käytännön osaamiseen. Uudet tuotteet ja järjestelmät vaativat omaa aktiivisuutta ja panostusta koulutukseen. Järjestelmät ja tuotteet vaativat aikaa sekä kärsivällisyyttä niiden sisäistämiseksi. Myyntityön alkaessa minulla oli tukenani oma kummi, jolta sain ohjeita ja neuvoja. Myös puhelimitse tavoitettava myyjän tuki oli kovassa käytössä ensimmäisinä päivinä. Sieltä sai nopeasti vastauksen itseä askarruttaviin kysymyksiin joita oli paljon.

5.6 Toiminnan varmistaminen

Toiminnan varmistamiseen liittyy paljon huomionarvoisia asioita. Miten saan riittävän määrän asiakastapaamisia? Miten saan hoidettua asiakastapaamiset laadukkaasti, jotta saan myyntiä? Miten pääsen minua tyydyttävään myyntiin? Miten varmistan riittävän

kassavirran, jotta saan pakolliset kulut katettua? Kaikkiin näihin ja moneen muuhun kysymykseen auttaa laadukas liiketoimintasuunnitelma, joka on kannattavaa tehdä huolellisesti. Laadukas liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää yritystoiminnassaan.

5.6.1 Asiakashankinta

Asiakkaita tavoittaa monista eri kanavista. Suuri konttoriverkosto, puhelintyö, asiakas-kohtaamiset, oma tuttavapiiri ja edustustehtävät konttorin ulkopuolella ovat kaikki avainasemassa asiakashankintaa tehdessä. Asiakashankintaan tulee panostaa täysillä alusta asti. Oman asiakassalkun luomiseksi täytyy tehdä tavoitteellista kontaktointia ja asiakas-hoitoa. Oma aktiivisuus on siis suuressa roolissa. On oltava rohkea ja käyttää kaikki kohtaamiset hyväksi. Kohtaamisissa on tunnistettava asiakkaan tarpeet ja tartuttava niihin. Asiakashankinta on ollut näin yritystoiminnan alussa lähes poikkeuksetta uusasiakashankintaa. Näissä tilanteissa on saavutettava asiakkaan luottamus ja vasta sen jälkeen keskittyä myymiseen.

5.6.2 Myyntityö

Laadukkaaseen myyntityöhön ei voi panostaa liikaa. Kun tunnistaa myynnin paikat ja käyttää ne tehokkaasti hyväksi pääsee usein toivomaansa lopputulokseen. Myyntityö on yritystoimintani ydin eikä sitä voi korostaa liikaa. Asiakkaan tarpeet tulee tunnistaa ja täyttää sekä mahdolliset lisämyynnin paikat on käytettävä hyödyksi, jotta myynti saadaan varmistettua. Usein kohtaamillani asiakkailla ei ole varsinaista tarvetta, vaan he haluavat saada kilpailevan vakuutusratkaisun. Näissä tilanteissa tulee tunnistaa oman tuotteen hyödyt, edut ja ominaisuudet. Hinnalla kilpailemista tulisi tällä alalla välttää. Asiakas usein itse mieltää hinnan merkittäväksi, mutta kun tarkoituksena on sovittaa asiakkaalle sopiva ja räätälöity vakuutusratkaisu, on hinnalla kilpaileminen jopa vaarallista.

5.6.3 Kassavirran jatkuvuus

Kassavirran jatkuvuus on seurausta asiakashankinnasta ja myyntityöstä. Kassavirran tulee pysyä jatkuvana ja vakaana, jotta yritykseen kohdistuvat kulut tulevat katettua ja oma palkka maksettua. Kassavirran jatkuvuutta on hyvä seurata pitkällä aikavälillä, sillä yritystoiminnan tulot ovat usein syklisiä. On vaikeaa arvioida kuinka paljon tulen myymään

esimerkiksi ensi syksynä. Kassavirran huolellinen seuraaminen tukee yritystoiminnasta syntyvää tulosta. Yrittäjänä minun tulee olla perillä nykyisestä sekä tulevasta kassavirrasta. Ilman tasaista ja jatkuvaa kassavirtaa, on yritystoimintani pyörittäminen mahdollista.

5.7 SWOT-analyysi

Seikkaperäinen ja huolellinen ympäristöanalyysi, on edellytys käyttökelpoisen nelikentän tekemiseen. Hyvä Swot- analyysi sisältää olennaiset toimialan menestymisen edellytykset, joita yritys vertaa omiin vahvuuksiin ja heikkouksiin. On mietittävä, mitkä ovat yrityksen mahdollisuudet käyttää ympäristön tarjoamat mahdollisuudet menestymiseen ja onko yrityksellä juuri niitä kykyjä, joita ympäristö odottaa. Yritys siis vertaa toimialan menestymisen edellytyksiä omaan osaamiseensa ja muuttaa edellytykset sisäisiksi vahvuuksiksi tai heikkouksiksi. Silloin yhtyvät yrityksen toimintaympäristön ulkoiset tekijät ja yrityksen sisäinen toiminta. (Pitkämäki, 2005, 79.)

<p>S=Vahvuudet</p> <p>Myyntiosaaminen</p> <p>Kokemattomuus</p> <p>Tietotaito</p> <p>Motivaatio</p> <p>Tukiverkosto</p> <p>Päämies (OP)</p>	<p>W=Heikkoudet</p> <p>Kokemattomuus</p> <p>Tunnettuus</p>
<p>O=Mahdollisuudet</p> <p>Digitalisaatio</p> <p>Markkinoiden laajuus</p> <p>Itsensä kehittäminen</p>	<p>T=Uhat</p> <p>Digitalisaatio</p> <p>Kilpailijat</p> <p>Yrittäjän sairastuminen</p>

Kuva 2. SWOT-analyysi

SWOT-analyysistä käy ilmi, että positiivisia asioita on enemmän kuin negatiivisia. Usein törmää ihmisiin, jotka osaavat vakuuttaa vain konkreettista asiaa kuten esimerkiksi auton. Tämä ajattelumalli luo hyviä myynnin paikkoja ja mahdollisuuksia myyntiosaamisellani. Koen myös kokemattomuuteni eräänlaisena vahvuutena. Minuun ei ole juurtunut mitään ajattelutapaa myyntiin liittyen, toki kokemus on usein myös plussaa. Tietotaitoon pyrin panostamaan koko ajan ja se on nyt jo melko hyvällä tasolla. Tietotaitoa on välttämätöntä päivittää muuttuvassa maailmassa ja markkinaympäristössä. Motivaationi on tietenkin korkealla. Tähän yksi suuri syy on näyttämisen halu. Vakuutuslalla on paljon iäkkäämpiä ihmisiä, jotka eivät välttämättä niin usko meihin nuoriin. Tukiverkostoni on

viimeisen päälle kunnossa. Muutamat kollegat, esimies, suuri konttoriympäristö, koulutukset ja työpaikan ulkopuolella läheiset auttavat minua saamaan itsestäni parhaan mahdollisen irti. OP on ryhmänä aivan valtava. Koen olevani etuoikeutettu saadessani työskennellä juuri tässä ryhmässä ja myydä ryhmän mahtavia tuotteita.

Heikkoudet liittyvät asioihin, joihin en vielä oikein voi vaikuttaa. Olen kokematon ja tuntematon tekijä varsin kilpaillulla alalla. Olen toki saanut hyvän vastaanoton, mutta joka päivä huomaan, miten hyvin kokeneet ja tunnetut myyjät työssä pärjäävät.

Mahdollisuuksista kyseiseen työhön liittyen olen erityisen innoissani. Digitalisaatio luo valtavat mahdollisuudet vakuutusten myyntiin ja on jännä nähdä, mihin tämä ala tästä vielä kehittyy. Markkinoiden laajuudesta jotain kertoo se, että on olemassa lakisääteisiä vakuutuksia niin yksityis- kuin yrityspuolellakin. Liikennevakuutus, työnantajan lakisääteinen tapaturmavakuutus, YEL- ja TYEL vakuutukset tarjoavat paljon lisämyynnin paikkoja ellei asiakas itse ole jo tunnistanut omia vakuutustarpeitaan. Itsensä kehittäminen on välttämätöntä alalla. On itsestä kiinni, kuinka hyvin työssä pärjää ja millaiselle ansainnalle päätyy. Kun pystyy jatkuvasti kehittämään itseään ja olemaan aivan markkinoiden kehityksen eturintamassa mukana, on mahdollisuus pärjätä hyvin. Paikoilleen jämähtämiseen ei ole varaa.

Digitalisaatio lyö toki myös uhkia mahdollisuuksien lisäksi. Uudenlaiset kanavat vakuutusten myyntiin näkyvät nyt jo työssä. On olemassa yhtiöitä, jotka erikoistuvat esimerkiksi yhteen tiettyyn vakuutukseen kuten eläinvakuutukseen ja yhtiö myy sitä ainoastaan verkossa. Tämä on yksi esimerkki ja näitä tulee lisää. Tällöin on välttämätöntä tarjota asiakkaalle aina hyvä asiakaskokemus ja tarjota omaa asiantuntijuuttaan, jota asiakkaat edelleen arvostavat. Samalla kun digitalisaatio muuttaa markkinoita, myös kilpailijat kehittyvät, muuttuvat ja niitä tulee lisää. Yrittäjän sairastuminen on myös asia, johon yrittäjänä tulee varautua. Onneksi on mahdollisuus työskennellä etänä ja hoitaa asiakkaiden asioita vakuutuksiin liittyen puhelimitse esimerkiksi kotoa käsin.

LÄHTEET

Maaseudun tulevaisuus 2016. Moni yritys lopettaa, kun jatkajaa ei löydy. Viitattu 11.11.2016. **Virhe. Hyperlinkin viittaus ei kelpaa.** politiikka ja talous

Sutinen, M & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Kuopio. Kirjakas Ky

Leppänen, E. 2007. Asiakaslähtöinen myynti. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Yrittäjät 2015. Yrittäjyys Suomessa. Viitattu 25.10.2016. www.yrittajat.fi> Suomen yrittäjät> Yrittäjyys Suomessa

Vahtera, P. 2011. Yrittäminen on kaunein tapa ottaa vastuu omasta elämästä. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy

Yrittäjät 2016. Yrittäjä- hyvä työnantaja 2016. Viitattu 11.11.2016. www.yrittajat.fi> Suomen yrittäjät> tutkimukset> Pk yritys hyvä työnantaja

Pitkämäki, A. 2000. PK-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Valtioneuvosto 2016. Työllisyys ja kilpailukyky. Viitattu 8.11.2016. www.valtioneuvosto.fi> hallitusohjelman toteutus> työllisyys ja kilpailukyky

Yrittäjät 2015. Tavoiteohjelma 2015-2019. Viitattu 25.10.2016. www.yrittajat.fi> suomen yrittäjät> tavoiteohjelmat> tavoiteohjelma 2015-2019

Perustamisopas 2016. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2016. Viitattu 11.11.2016. www.perustamisopas.fi

Sutinen, M & Antikainen, A. 1996. PK-yrittäjän käsikirja. Helsinki: Gummerus kirjapaino Oy

Yrityssuomi 2016. Lakisääteiset vakuutukset. Viitattu 27.10.2016. www.yrityssuomi.fi> tietoa yritystoiminnasta> yrityksen perustaminen> pakolliset tehtävät> lakisääteiset vakuutukset

Tekniikan akateemiset 2016. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 11.11.2016. www.tek.fi> työelämä> yrittäjä> yrittäjän palvelutarjotin> liiketoimintasuunnitelma

Koski, T & Virtanen, M. 2005. Tulos, liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Rope, T. 2003. Onnistu myynnissä. Helsinki: WSOY

Rubanovitsch, M & Valorinta, V. 2009. Älykäs myynnin ohjaaminen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Pekkarinen, U.; Pekkarinen, E. & Vornanen, J. 2006. Menestyvän myyjän käsikirja. Helsinki: WSOY

Elo 2016. Kenen pitää ottaa YEL-vakuutus. Viitattu 10.11.2016. www.elo.fi> yrittäjä> YEL-vakuuttaminen> kenelle

